



direct & proche

VOTRE ENTREPRISE SE DEVELOPPE AUSSI **SUR INTERNET**



ER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES



LES TENDANCES DU DIGITAL LOCAL

BANQUE POPULAIRE : BUSINESS PARTNER DES PROFESIONNELS

LES NOUVEAUTÉS DU PARTENARIAT DIRECT ET PROCHE



LES FRANÇAIS ULTRA CONNECTÉS...



+ de 54 millions

d'internautes en France
(83% de la population)

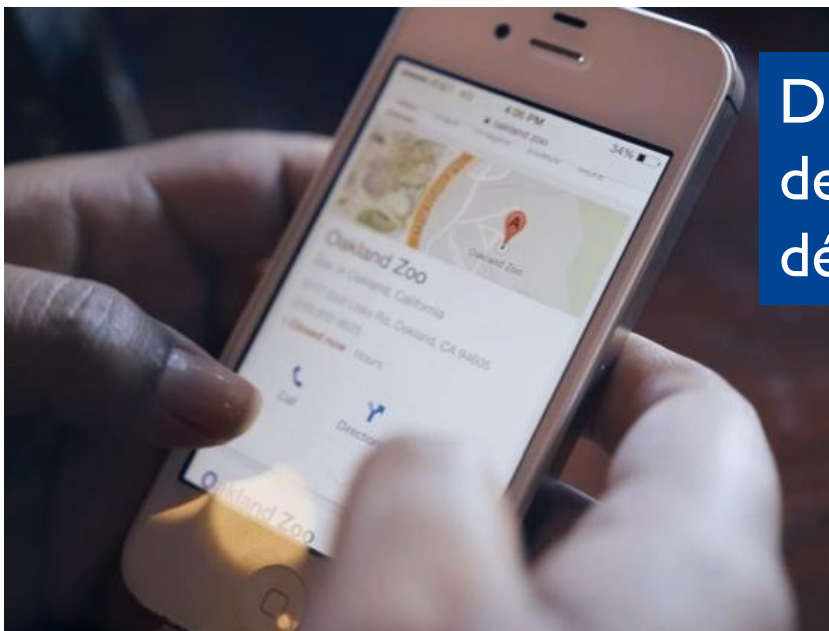
+ de 18h par semaine

passées en moyenne sur Internet

source Credoc 2016

+X L'ARRIVÉE DU SMARTPHONE...

60% des Français sont mobinautes



Depuis l'été 2015, plus de la moitié des requêtes sur Google viennent désormais d'appareils mobiles

Un mobinaute consulte son téléphone en moyenne

150 fois/jours

Sources : Baromètre Mobile Marketing Association France – juin 2016, Médiamétrie, Mars 2016

+X ET LE DÉVELOPPEMENT DU WEB TO STORE

+ 85% de consommateurs se renseignent sur Internet avant achat...

... qui les mène vers le monde réel :



59%

ont rendu visite
à l'entreprise



45%

ont contacté
l'entreprise



38%

ont effectué
un achat



18%

en ont parlé
à d'autres
personnes



15%

recherchent
dans les
magasins

Sources : Harris Interactive Juillet 2015
Échantillon de 847 utilisateurs de smartphones,
qui consultent Internet de façon générale et à titre privé, et qui recherchent des informations au moins une fois par mois sur leur smartphone



QUE CHERCHENT LES INTERNAUTES ?



Prix ?



Le produit est-il en stock ?



Où est le magasin le plus proche ?



N° du magasin le plus proche ?



Itinéraire vers le magasin le plus proche ?



Avis clients ?

1/3

des recherches Google sont des
recherches locales

42%

des personnes qui recherchent des
entreprises locales l'ont fait en ligne
uniquement

Sources : Google/Ipsos MediaCT/Sterling Brands, Research: Digital Impact on In-store Shopping, Google Internal data 2016



LES RECHERCHES LOCALES PLUS EFFICACES

Sur smartphone, 18% des recherches locales ont débouché sur un achat
vs 7% pour les recherches non-locales

RECHERCHES LOCALES



RECHERCHES NON-LOCALES



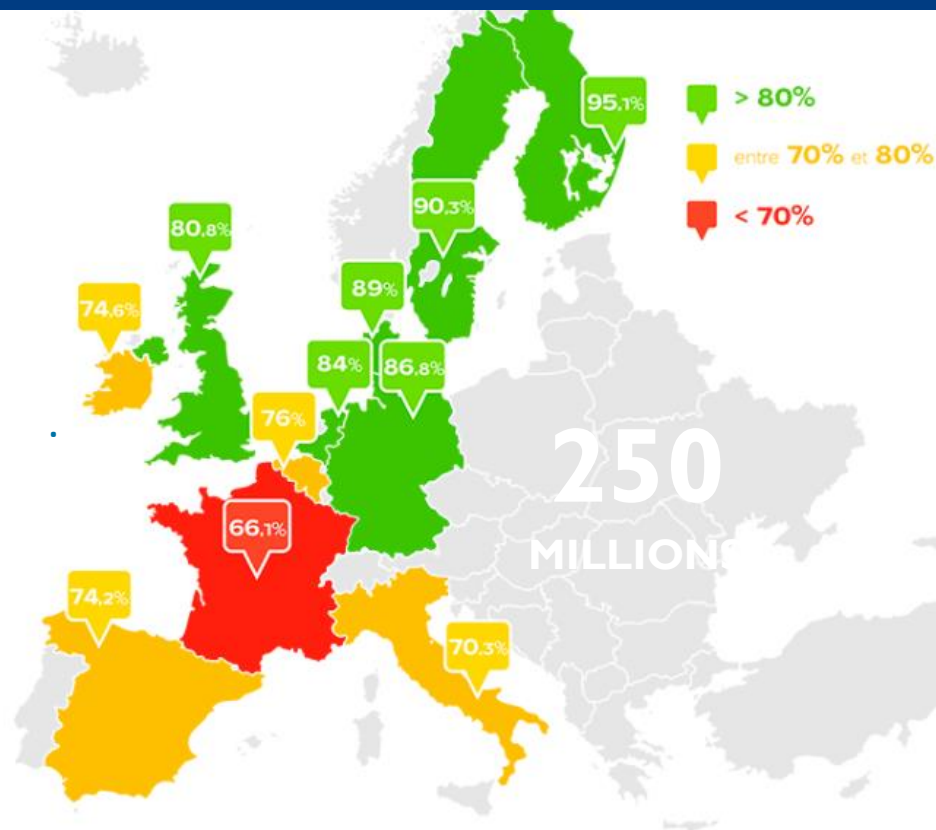
Source : Google Internal data



LES PROFESSIONNELS FRANÇAIS EN RETARD

Mercredi 8 Mars 2017 : Alerte du CNNum

le Conseil national du numérique a remis ses recommandations pour la transformation numérique des PME, au Ministre de l'Economie et des Finances et à la Secrétaire d'Etat chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Economie sociale et solidaire



2015, seulement **66% des PME françaises** sont **équipées d'un site Internet** contre 95% des PME finlandaises et 87% des PME allemandes.

Champ : entreprises d'au moins 10 personnes hors sociétés agricoles, financières et d'assurance.

Source : Croissance connectée, les PME contre-attaquent, Benchmark International, Conseil National du Numérique, juillet 2016.

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES





LES PROFESSIONNELS FRANÇAIS EN RETARD



59%

**DES FRANÇAIS ACHÈTENT
EN LIGNE**



11%

**DES ENTREPRISES FRANÇAISES
SEULEMENT VENDENT EN LIGNE**

Source: Etude "Du rattrapage à la transformation : L'aventure numérique, une chance pour la France" de ROLAND BERGER & Cap Digital



direct & proche

VOTRE ENTREPRISE SE DEVELOPPE AUSSI **SUR INTERNET**



UNE EXPERIENCE PROMETTEUSE

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES





AUJOURD'HUI DIRECT ET PROCHE, C'EST :



UN PARC CLIENTS PROMETTEUR

+ 3700 clients
en 3 ans



DES SITES DIRECT ET PROCHE EFFICACES

Nombre de visiteurs
uniques qui **augmente**
de 5% / mois



DES CLIENTS DIRECT ET PROCHE SATISFAITS

95% sont satisfaits de
leur site Internet Direct
& Proche

4X DES CLIENTS TRES SATISFAITS



“

Avoir un site nous aide vraiment pour trouver des nouveaux clients. Aujourd'hui, il représente 70% de nos ventes.

Jérôme FONTAINE, EcoMag
Banque Populaire du Nord

“

Premiers partout dans les recherches sur Google, nous avons de nombreuses demandes de contacts. Il y a un lien entre le nombre de visiteurs et l'affluence dans notre restaurant.

Eric ROGEMOND, Restaurant Bellac
Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique



“

J'ai signé plusieurs devis de clients qui m'ont contacté directement après avoir vu mon site Internet.

Thomas VIVES, D'une Branche à l'autre
Banque Populaire Val de France

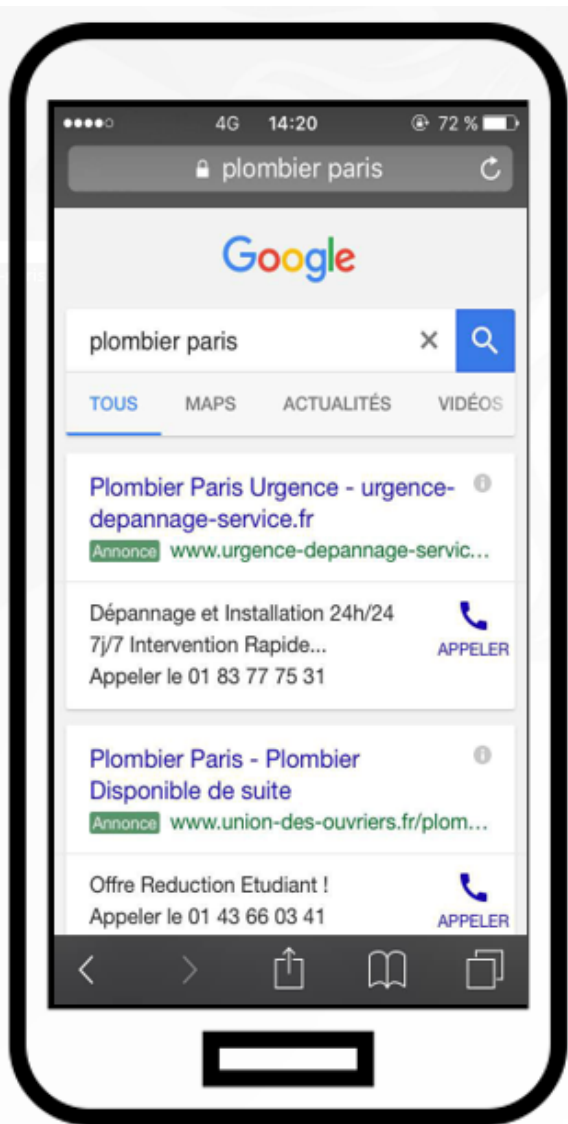


“

Mon site Internet m'apporte des clients : ils trouvent mon site Internet puis m'appellent directement. (...) J'ai arrêté d'être exposant à la Foire de Paris



RENFORCER NOTRE IMAGE DE BANQUE « BUSINESS PARTNER » DES CLIENTS PROS



Positionner les Banques Populaires
comme un **acteur incontournable** :
le Business Partner du
développement et de la
**TRANSFORMATION DIGITALE
DES PROS**



Accompagner les Pros sur le
sujet le plus impactant de leur
développement commercial :
INTERNET





RENFORCER NOTRE IMAGE DE BANQUE « BUSINESS PARTNER » DES CLIENTS PROS



*Renforcer notre image de « banque plus efficace et facilitatrice »
auprès des Pros*



*Améliorer leur quotidien
avec la banque*

Des services basés sur le conseil et la volonté de créer une banque **encore plus efficace** :

- Déploiement du poste mobile PRO
- Déploiement de la banque multicanal (SAG et VAD)
- Lancement d'une application mobile dédiée
- Développement d'outils de diagnostic (retraite, monétique, assurances)



**Développer une banque qui apporte
du conseil aux clients et facilitatrice**



*Apparaître différente et
« professionnelle »*

La volonté de marquer notre position de leader sur ce marché : « **une banque leader et à l'initiative** »

- Aider au développement (Experts Comptables- Business Story)
- Création de portails affinitaires « Liberaletvous », « Agrilismat » pour la vente de matériel agricole ou thématiques sur l'Offre Accessibilité et la retraite
- Opération de visibilité: Stars & Métiers, Prix National de la Dynamique Agricole
- De nouvelles offres permettant le développement des clients: Direct et Proche



**Accompagner les clients et marquer la fierté
de les accompagner**



RENFORCER NOTRE IMAGE DE BANQUE « BUSINESS PARTNER » DES CLIENTS PROS UN ACCOMPAGNEMENT CONTINU

UNE NEWSLETTER MENSUELLE



direct & proche

VOTRE NEWSLETTER
AVRIL 2017

ÉDITO

Bienvenue dans votre Newsletter Direct & Proche ! Découvrez aujourd'hui comment créer et animer un événement sur Facebook afin de promouvoir très simplement vos temps forts auprès de votre clientèle. Nous vous présenterons également le nouveau site Direct & Proche !



L'ARTICLE DU MOIS

LA CRÉATION ET L'ANIMATION D'UN ÉVÉNEMENT FACEBOOK

Votre Page Facebook est l'outil qui permet à votre entreprise de maintenir un contact régulier avec vos clients en les tenant informés de votre actualité. Lors de vos temps forts, la fonctionnalité Événement vous permet de leur partager toutes les informations que vous jugez utiles.

[En savoir +](#)



LE SAVIEZ-VOUS ?

VOTRE NOUVEAU SITE **DIRECT & PROCHE** EST EN LIGNE !

Toute l'équipe Direct & Proche est ravie de vous annoncer la mise en ligne de notre nouveau site internet. Venez découvrir toutes nos actualités, conseils et tutoriels sur le monde du digital pour vous aider à développer votre activité !

[En savoir +](#)

UN NOUVEAU SITE WEB



www.directetproche.fr

+X UNE ÉVOLUTION DU PARTENARIAT... POURQUOI ?



**Ecosystème digital
très évolutif**

**De nouvelles attentes
clients**

**Nécessite Conseils
et Expertise métier**



Nouvelle méthode de vente : Modèle apporteurs d'affaires

Nouveau catalogue produits : AdWords et Marketing on-line



PROPOSER UNE GAMME ELARGIE DE SOLUTIONS DIGITALES AUX CLIENTS BANQUE POPULAIRE

LES BESOINS DES PROFESIONNELS QUI EVOLUENT

CRÉER MON SITE INTERNET

E-vitrine



VENDRE SUR INTERNET

E-boutique



APPARAÎTRE DANS LES 1^{ERS} RÉSULTATS DE GOOGLE

NOUVEAU

BOOSTER MES VENTES SUR DES TEMPS FORTS

Campagnes Google Adwords





NOUVELLE OFFRE AU CATALOGUE DIRECT & PROCHE

Google



VISIBILITÉ OPTIMALE SUR LES RESULTATS DE RECHERCHE

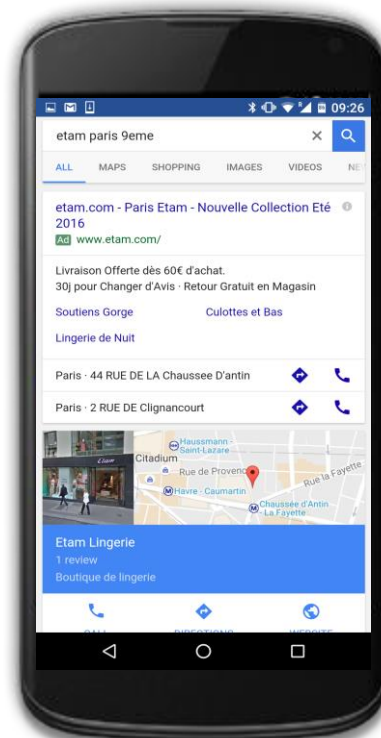
Google
AdWords

Résultats
payants

Resultats Google
Maps

Resultats naturels

7 emplacements
(4 en haut de page et 3 en bas)



CIBLER LES BONS CONTACTS AUX BONS ENDROITS

Pays



Ville



Région



Rayon



Lieu d'intérêt



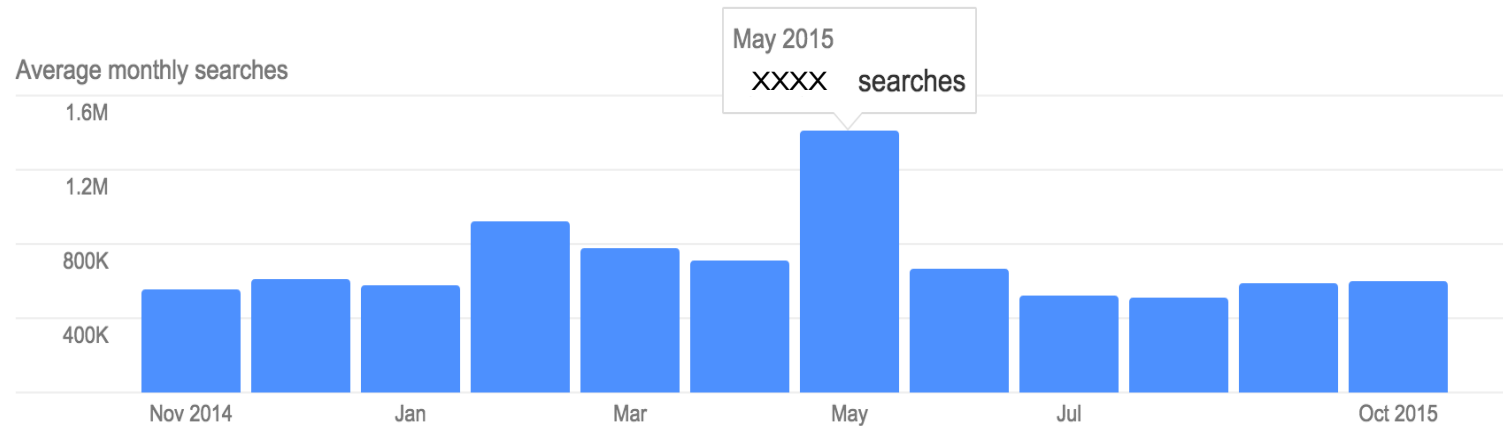
Département



... AU BON MOMENT

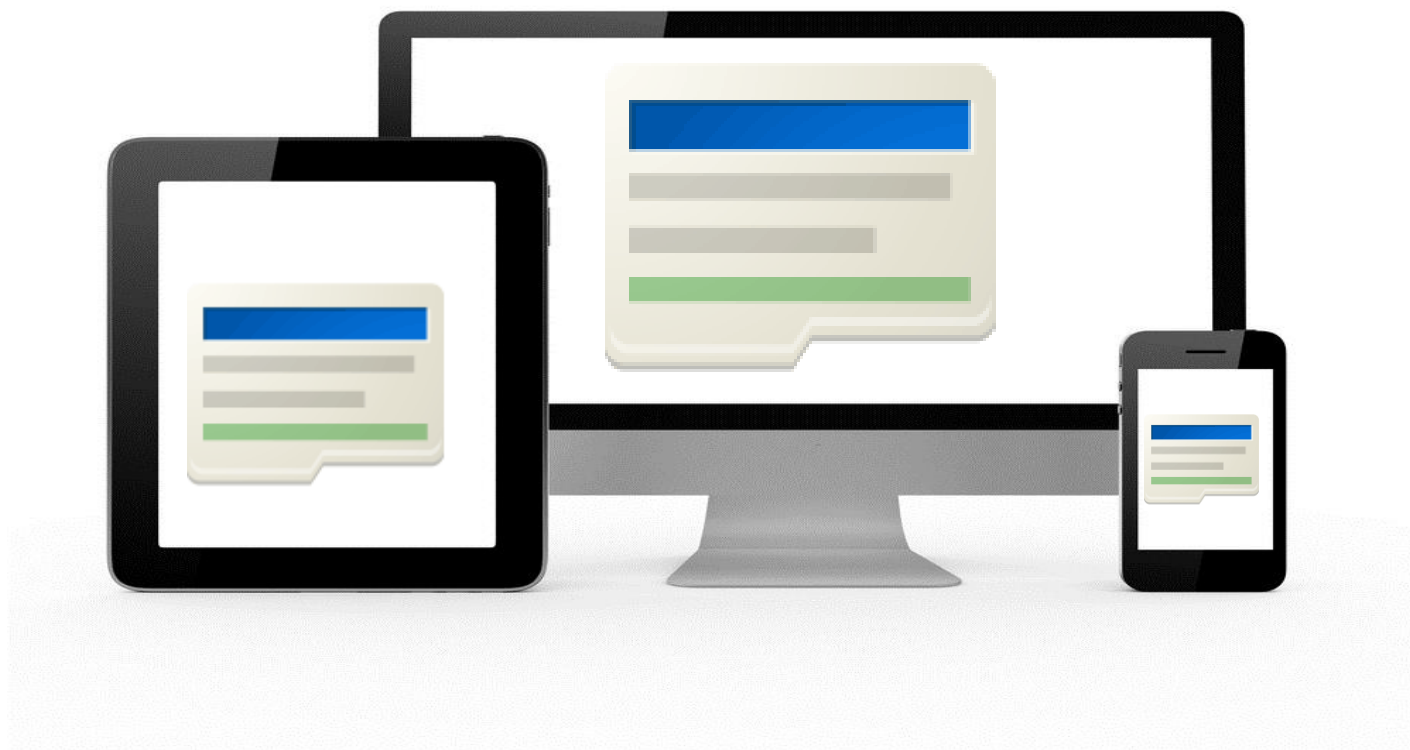


Fleuriste paris



Sources : Keyword Planner, Google AdWords, Décembre 2015

... SUR LE BON SUPPORT





DES FONCTIONNALITÉS ADWORDS À FORTE VALEURS AJOUTÉE POUR LES CLIENTS

Google
AdWords

EXTENSIONS DE LIEU

➔ Trouver le magasin le plus proche

Objectif : génération de trafic en magasin



EXTENSIONS D'APPELS

➔ Appeler directement depuis l'annonce

Objectif : génération de leads





UN RETOUR SUR INVESTISSEMENT MESURÉ



CLICS



VENTES LIGNES



**DEMANDES CONTACTS
ET DEVIS**



APPELS



direct & proche

VOTRE ENTREPRISE SE DEVELOPPE AUSSI **SUR INTERNET**

www.directetproche.fr

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES

